

昨天,北京亚光亚装饰南京公司的第4家店——红星美凯龙店正式开业。对亚光亚而言,这只是其南京布局的一个点,是一个新开的店面,但是对南京家居行业而言,这却是一个全新的开端——因为这是家装公司与家居卖场的一种新的整合模式,在一定程度上代表了行业发展的方向。相信随着越来越多家装公司进驻卖场,到卖场里找家装公司将成为一种消费新时尚。

亚光亚装饰进驻红星美凯龙引领行业新趋势—— 让业主的选择更多更方便

在卖场开店面 业主选材料配家具更方便了

从藏在写字楼里的小小洽谈室,到繁华街边的大型家居体验馆,再到知名家居卖场里的门店,看上去,这只是一个家装公司店面选址的小事,却直接体现了家居行业的发展历程,而家装公司进驻卖场这个创举,甚至还开创了一个崭新的时代。

业内人士对亚光亚装饰红星美凯龙店如此之高的评价,让亚光亚装饰南京公司总经理周星宏有些始料不及。他说:“最初决定进驻红星美凯龙,只是想完善亚光亚在南京的战略布局。我们缺少一个能够辐射江宁和大城南的店面,将店面设在卡子门区域是一个比较好的选择。因为我们有跟卖场合作举办活动的成功经验,所以考虑可以在卖场里开设店面。于是,红星美凯龙就成为我们的首选,一来,红星美凯龙作为中国家装行业的领军品牌影响力很大;二来,红星美凯龙既卖装饰材料又卖家具、配饰,可以给我们的业主提供更多方便,如果我们双方能够合理整合资源,可以为业主提供更多增值服务;三来,红星美凯龙场内的品牌规格都比较高,与

我们的定位十分符合。”周星宏说,出于这几点考虑,亚光亚与红星美凯龙开始了第一轮沟通,结果一拍即合,从筹划到最终开业只经过了短短一个月。

据记者了解,就在亚光亚装饰的隔壁,“京派”家装公司的另外一个成员——元洲装饰也正在紧锣密鼓地筹备其新店开业的具体事宜。而“京派”的其它几个成员——东易日盛装饰、业之峰装饰、龙发装饰也分别就此与红星美凯龙的高层进行了沟通。

有了家装公司 家居生活专家更名副其实了

对于京派家装公司进驻红星美凯龙,红星美凯龙江浙区域总经理郭佑社连说:“这是好事!”

“我们一直努力想把红星美凯龙打造成家居生活专家,依托集团全国60家店的市场占有率和品牌知名度,凭借着运营23年来的丰富的市场管理经验和能力,我们掌握了家居产业链上丰富的企业资源,可以说,在建材、家具和软装配饰上面,我们已经离家生活专家不远了。有了装饰公司特别是京派装饰公司的助阵,我们可以真正为消费者

者提供从家装设计、建材采购、家具饰品搭配等一站式的服务,家居生活专家将更名副其实。”郭佑社在接受记者采访时说。

他同时指出,家居卖场与家装公司双方共同整合资源,可以给家居消费者提供更多增值服务,让大家真正方便、省心、省力地快乐消费。

郭佑社向记者透露,家装公司进驻红星美凯龙以后,也将被列入商户之类。消费者在红星场内的家装公司消费也同样享受红星美凯龙的售后服务保障。“遇到纠纷,可通过红星美凯龙协调处理;如果家装公司的解决方案让消费者不满意,红星美凯龙也会先行赔付。”他说:“消费者选择红星场内的家装公司装修,可以享受价格优惠等多重增值服务。红星也将定期进行回访,并赠送礼品等。”

前景很美好 增值服务落到实处最为关键

“其实,家装公司进驻卖场,在南京也并非第一次。石林光华门广场、金盛国际家居广场桥北店都曾经有家装公司进驻,但经营的情况却并不乐观。”曾经进驻过卖场的某家装公司负责人在接受记者采访时指出,之所以

没能经营好,一是没有形成气候,很多业主不习惯到卖场中选家装公司;二来,家居卖场与家装公司之间的资源整合还不到位,业主不能真正得到实惠。“所以,能否将增值服务落到实处最为关键。”

记者在采访中获悉,家装公司进驻家居卖场这种模式在北京、上海、广州、重庆等城市都有成功经验。业之峰装饰南京公司总经理唐辉志告诉记者,在北京的居然之家,京城里数得上名字的家装公司品牌基本都有,而且也都经营得很好。“消费者想装修,都会去居然之家看看,既可以找到家装公司,也可以买到材料,很方便。”

而在红星美凯龙重庆商场,也早就引入了家装公司。据郭佑社透露,虽然这些家装公司在红星的店面面积都不大,但平均每个单店的年产值都能达到500万元~800万元。郭佑社告诉记者,在亚光亚之后,红星美凯龙还将努力引入东易日盛、业之峰、元洲、龙发等更多的京派企业,并将尽可能地整合资源,提供更多增值服务给消费者。“相信不久的将来,南京市民也会习惯于到家居卖场里选择家装公司。”

快报记者 王燕



本期主持 快报记者 陈勇民

劣质供暖管材 险酿“水漫金山”

一品嘉园业主郑女士正在进行二次装修,布完供暖、水电管线后快一个月了,发现供暖管道气压为0。供暖施工单位认为是水电工人铺设自来水管时,粗暴施工造成供暖管道破裂,得重新返工,所有材料费、人工费由郑女士负责。郑女士表示不能接受,一个电话打进快报《居家》编辑部,向我能帮记者求助。

日前,我能帮记者邀请南京迪普冷暖设备公司工程师俞凯前往郑女士家进行诊断。经一番细致检查后,俞凯说,施工方所用供暖管道的质量较差,铺设碰到拐角处容易折损。幸运的是主人发现得早,没有造成“水漫金山”。家庭装修时,一些业主往往忽视供暖给水管材与管径的“匹配”,入住以后才发现有很多问题,如管子漏水破坏装修、水压不够、热水器无法启动、供暖热量不足等问题。所以,从管材的寿命考虑最好选择质量较好的铝塑复合管,管径应为20毫米或以上,连接支管也不能低于15毫米口径,否则会发生水压不足及水流噪音大的毛病。如选择铝塑复合管卡式配件,应注意按其实际内径并加大2-3毫米选择管径,如支管管径为2025规格,而主管就应为2532规格,才能保证热水流量。俞凯建议,在购买家用供暖管材时,最好向商家索要产品质检报告,别图便宜购买无厂名、厂址的管材。

翼超装饰 | 和谐之家
www.268yc.com

先体验后装修——轻松感受全新家居理念

3.98万精装 130m² 和谐之家

和谐之家套餐,市场价值5.78万劲省1.8万,让你轻松拎包入住。



先体验后装修——398套餐咨询会

【时间】本周六、日 9:00—17:30 【地点】新街口正洪大厦17层

【报名热线】84716727 【活动期间 美的 Midea® 10万元家电送完为止】 详情见店堂公告

3.98万包含什么?

到翼超装饰公司您可以看到39800元精装套餐详细报价,以130平米面积为例,三室二厅二卫一厨,人工+主材+辅材合计工程直接费用39800元,很实惠,比同等质量、同等工艺、同等服务的装修节约30%。项目中包括乳胶漆、门、门套、门锁、地板、瓷砖、厨房橱柜、吊顶、洁具、衣帽间、衣柜、厨房、卫生间水嘴、水槽等主材在内,就连马桶刷、抽纸盒、毛巾架、肥皂盒这些小东西也包含在内。其中瓷砖、地板、洁具、锁都有多种品牌可以选择。报价中那清楚标明了材料、名称、品牌、规格、质量等级、单价、工艺标准,一清二楚。地板有“俊豪”“郎博”“爱诺法赛”“奥德克”等,洁具有“华盛”“美标”或“箭牌”等,墙地砖有“马可波罗”“百特”“欧派”“威迪斯”“奥米茄”……餐中所用的材料都是目前装饰市场上公认的一线品牌材料。

选择3.98万和谐之家套餐还需要理由吗?

- 1、先体验后装修独此一家**
装修前根据您的要求,为您量身定做做在施工前让您看到未来新家,全景体验和谐之家套餐,最有说服力。
- 2、一线品牌主材悉数囊括**
翼超公司采用集团采购或包销方式采购材料,价格最有保障。从而降低材料供货成本,加上我们长期坚持“客户多一点,利润少一点”的薄利多销的原则,中间差价、毛利都统统让给客户。
- 3、第三方监理更有保障**
客户选择第三方监理,监督施工全过程以及材料的到场验收、隐蔽工程验收、阶段工程验收、竣工验收,监理费用由翼超支付。公平、公正、合理。完全保障客户利益。
- 4、省时省力更省钱**
翼超一直倡导透明消费,全景家居体验馆在设计、价格、材料上彻底解决了家装消费给客户带来的遗憾,在家居馆现场就能看到全部材料,翼超电脑选材系统更是琳琅满目让你从容选择。而且售后服务上只需面对翼超一家,无需面对众多材料商。在大宗材料选购上双重质保更加放心。材料的运输、退、补、换货都有翼超负责免费完成,省去客户的很多财力、精力和时间。



翼超装饰
全景家居体验中心 新街口正洪大厦17层
咨询专线: 84703777 84716727